



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet

Værditilvækst – Rådgivningskoncept

Emnet vil blive videreudviklet i 2013

Rådgivning om værditilvækst enten i form af en større andel af værdikæden eller produktdifferentiering kræver en helt anderledes rådgivning end ved traditionel landbrugsproduktion. Det afspejler sig også i de kompetencer, som rådgiverne skal have jf. notatet om herom. Der er gennemført fire rådgivningsforløb i 2013 stort set med samme struktur men med vidt forskelligt indhold. De lokale rådgivere har efterfølgende givet en kort evaluering af forløbet.

Struktur

Der er benyttet fælles [dagsorden](#) til alle møder, men møderne har alligevel haft vidt forskelligt fokus afhængig af den pågældende landmand. Det er selvsagt vigtigt, at der er struktur på mødeforløbet, der alle har været under to timer. Men erfaringen er helt klart også, at forventningsafstemning før mødet er en væsentlig forudsætning for succes. Endvidere skal der klart aftales, hvordan opfølgningen skal foregå.

Rådgivningsforløbene har omfattet såvel værditilvækstere, som er i gang, som landmænd, der overvejer værditilvækst. Værditilvæksterne er udvalgt af de fire lokale rådgivere, som ikke nødvendigvis havde forhåndskendskab til landmændene. Landmændene blev informeret telefonisk om rådgivningsforløbet, og dagsordenen blev udsendt en uge før. Tre-fire rådgivere fra DLBR-virksomheden og VFL deltog på alle møder, og der blev udfærdiget [referat](#) fra de fire møder. VFL-rådgiverne styrede forløbet bl.a. med udgangspunkt i en [spørgeramme](#).

Dagsordenen blev ikke fulgt 100 procent. Rådgivningsforløbet skal styres, så det bliver kortlagt, hvor udfordringerne er og ikke nødvendigvis, hvor landmandens fokus og interesser er. Som afslutning på mødet foretog mødelederen en opsummering bl.a. med henblik på opfølgning.

Indhold

Rådgivningsforløbet har helt klart proceskarakter og ikke så meget fokus på ekspertviden. Der kan dukke helt specifikke spørgsmål op om produktionsforhold, lovgivning etc., men disse bør parkeres til senere håndtering. Landmandens fokus skal flyttes fra produktion og produkt til kunder og marked. Flere af landmændene havde den holdning, at produktet var så godt, at det nærmest ville sælge sig selv. Spørgerammen og den senere udarbejdede [Sådan kommer du i gang med værditilvækst](#) viser de problemstillinger, der er vigtige at få kortlagt på det første møde, eksempelvis vision, strategi, business case, kunder, marked etc. Mødet skal gerne ende op i en oversigt over, hvor udfordringerne er, og hvordan de skal håndteres: Hvem gør hvad, hvornår? Landmandens udbytte skal være et bedre overblik, og hvilke muligheder der er. Også her er op-

følgnen helt central. Det er ikke nødvendigvis værditilvækstrådgiveren, der skal løse alle opgaverne, men han skal være tovholder.

Vurdering

- Det er vigtigt, at landmanden har et godt indblik i, hvad mødet går ud på – forventningsafstemning.
- Det kan være svært at undgå, at lavpraktiske emner får for meget fokus. Der er store krav til rådgiveren om at holde samtalen på det mere overordnede og ikke fortabe sig i produktionsmæssige detaljer.
- Rådgiveren skal have et grundlæggende kendskab til spørgeteknik og have lægge vægt på hvorfor og ikke hvordan. Det kan være svært at undgå løsningsmode.
- Opfølgningen kan være vanskelig, da rådgiveren ikke i alle tilfælde har det nødvendige netværk til at løse opgaverne.
- Det er helt klart en fordel at være to rådgivere på mødet. Det letter såvel fokusering som perspektivering.
- Anvendte værktøjer skal give overblik.